

ALLGÄUER BAUFACHKONGRESS

14. – 16. Januar 2026



VORTRAGS- DOWNLOAD

Sie haben einen Vortrag verpasst? Kein Problem. Viele Vortragende haben ihre Unterlagen zum Downloaden zur Verfügung gestellt:

www.baufachkongress.com/vortraege-2026

Oder direkt den QR Code scannen:



Passwort: bfk2026

DAS GIPFELTREFFEN DER BAUBRANCHE

Ein vollbesetzter Saal, spürbare Spannung, Oberstdorf als beeindruckende Bühne:

Mit der Energie eines Branchentreffpunkts, an dem sich Praxis, Wissen und Haltung ergänzten, begann am 14. Januar der Allgäuer Baufachkongress 2026.

Rund 1.200 Fachleute aus dem Baubereich trafen sich im winterlichen Allgäu, um drei Tage lang geballten Input über Zukunfts-, Baupraxis- und Unternehmer-Themen zu erhalten. Die Programmführung ermöglichte Wechsel zwischen Vorträgen, Themensträngen und Veranstaltungsorten. Fachausstellungen und Praxisvorführungen machten Lösungen direkt erlebbar. Und die beiden Abend-Events boten Raum für Austausch und Begegnungen.

Wie entwickelt sich die Baukonjunktur? Welche Folgen hat das für die Branche? Welche Chancen und Risiken birgt die KI? Und was prägt die GenZ im Vergleich zu anderen Generationen? Wie werden Klimaschutz, CO₂-Reduktion und Ressourcenbewusstsein zu baubaren Lösungen? 50 Vortragende gaben Antworten darauf und auf die weiteren Fragen, die sich in den drei Tagen stellten.

Was kann die Baubranche von einer Extrembergsteigerin und einer NATO-Militärstrategin lernen?

Gerade in herausfordernden Zeiten setzten beide Eröffnung-Keynotes auf Vertrauen, Teamgeist und Resilienz, Zuversicht und Mut – und darauf, handlungsfähig zu bleiben.

Wissensvermittlung seit mehr als 30 Jahren.

Der Baufachkongress bietet mehr als Wissensvermittlung: Er ist der Ort, an dem die Branche in anspruchsvollen Zeiten Motivation schöpft, sich vernetzt und mit Schwung ins neue Baujahr startet. Die Verantwortlichen holten die Besucher dort ab, wo sie stehen: mit Freude am Beruf, realistischer Einschätzung der Lage und dem Willen, gemeinsam besser zu werden. Sie luden ein, die Veranstaltung als Werkstatt zu nutzen – für anwendbares Wissen, verlässliche Kontakte und konkrete Schritte, die vom Allgäuer Baufachkongress in Oberstdorf in den Alltag eines jeden führen.



BUNTE IMPRESSIONEN

Exklusiv für Kongress-Teilnehmer

Besondere Augenblicke, eindrucksvolle Bilder und zahlreiche persönliche Begegnungen: Impressionen und Highlights des Kongresses im Überblick.

www.baufachkongress.com/exklusiv-galerie

Oder direkt den QR Code scannen:



EIN KLARER AUFTRAG

Der Allgäuer Baufachkongress 2026 endete mit einem klaren Auftrag: die hier gewonnenen Impulse nach außen zu tragen und in Projekte zu überführen.

Künstliche Intelligenz prägte viele Debatten – als Werkzeug, das Prozesse beschleunigt und Kapazitäten freisetzt, nicht als Selbstzweck. Zugleich blieb Nachhaltigkeit der rote Faden: Klimaschutz, CO₂-Reduktion und ressourcenschonende Systemlösungen trafen auf praxisnahe Wege, wie Bauabläufe einfacher, schneller und sicherer werden.

Vor dem Hintergrund von 1,4 Millionen fehlenden Wohnungen und einer siebenstelligen Zahl leerstehender Einheiten, setzte der Kongress auf pragmatischen Optimismus: erste Belebung bei Baugenehmigungen, stabile Zinsen, die Rückkehr der KfW-55-Förderung, zusätzliche Mittel für den sozialen Wohnungsbau bis 2029 sowie fortlaufende Städtebauförderung.

Ebenso prägend waren die Lernerfahrungen jenseits der Technik: Live-Einblicke in Cyberrisiken und Deepfakes schärften den Blick für Verifikation; Neurowissenschaft und Spitzenalpinismus erinnerten an die Stärken des Gehirns, an Fokus, Teamgeist, Disziplin und Resilienz.

Dass die Praxis zählt, zeigten die gut gebuchten Vorträge zu Bauschäden – und die Bereitschaft, Lösungen unmittelbar mitzunehmen.

Der Kongress erwies sich damit erneut als Plattform, die Markttrends, Produktinnovationen und Haltung verbindet: gemeinsam besser, mit mehr Einfachheit im Detail, mehr Vertrauen in Teams und mehr Mut, die nächsten Schritte jetzt zu gehen.



Die Kongress-Eröffnung: v. l. Moderator Boris Schade-Bünsow, Baunit-Geschäftsführer Robert Fritzsche, Maximilian Schmid (als Vertreter der Baunit Group)



v. l. Dirk Gutowski (Baunit Geschäftsbereichsleiter Flächenvertrieb), Boris Pauly (Baunit Geschäftsbereichsleiter Segmentvertrieb)



Baunit Marketingleiter Sebastian Rettke bei der Pressekonferenz am 12.01.2026



Ein Dank ging an die Kongressleiterin Heike von Küstenfeld (rechts im Bild mit der Keynote-Speakerin Judith Williams)

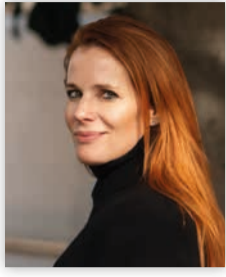
KONGRESS-IMPRESSIONEN



ALLE REFERENTINNEN UND REFERENTEN **AUF EINEN BLICK**



Helga Hengge



Dr. Florence Gaub



Martin Langen



Dirk Salewski



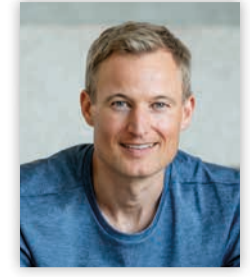
Heribert Jöris



Felix Pakleppa



Michael Hölker



Simon Schnetzer



Ulrich Temps



Klaus Tessmann



Natalie Häntze



Martin Kutschka



Sebastian Kleemann



Markus Brendle



Barbara Wiedemann



Olaf Janotte



Julian Mönig



Carina Schaumann



René Achenbach



Marius Reymann



Dr. Jürgen Lorenz



Dr. Henning Beck



Prof. Jan R. Krause



Patrick Amato



Heiko Fischer



Tobias Schrödel



Prof. Dr. Volker Busch



Winfried Brenne



Constance Brade



Reiner Schmid



Christoph Wempe



Stefan Bues



Prof. Elisabeth Endreß



Dr. Ernst Böhm



Michael Halstenberg



Georg Lange



Tim Kirchhoff



Boris Pauly



Udo von Frydag



Klaus Köhler



Markus Schröder



Heinz Offerzier



Markus Fentrop



Andreas Zimmermann



Susanne Müller



Achim Gebhart



Anton Merath



Dr. Heribert Oberhaus



Jürgen Gänßmantel



Dr. Frederik Neyheusel



Michael Halstenberg



Rüdiger Böhm



Marc Gassert



Judith Williams

DAS SAGEN UNSERE GÄSTE

Michael Hölker | Referent und Teilnehmer
Hauptgeschäftsführer Bundesverband
Deutscher Baustoff-Fachhandel e.V.

... unsere Herzen sind noch voll von den Eindrücken, die Sie uns organisiert, zusammengestellt und vermittelt haben.
... Als langjähriger Teilnehmer des Baufachkongresses glaubt man nicht, dass die Veranstaltung noch zu toppen ist! Aber es ist Ihnen wieder gelungen. Ganz, ganz herzlichen Dank für das Feuer, das Sie für uns 2026 in Oberstdorf abgebrannt haben. Hengge, Busch, Beck, Williams, Böhm, Gassert, Gaub und Schrödel sind nur einige der Namen, deren Erfahrung und Schilderung sich einbrennen wird, weil es einfach unglaublich interessante Geschichten sind, die das Leben schreibt.
... Ich wünsche Ihnen weiterhin den Mut und die Kraft, auch in engen Zeiten ein solches Format auf die Beine zu stellen. Das ist wirklich exzellent.



Monika Verspohl | Medienpartner, Moderatorin
Senior Programm Managerin Bau, RM Rudolf Müller Medien

Der Kongress hat mir sehr gut gefallen. Ich habe wieder viel Input erhalten und auch das „Drumherum“ und das Netzwerken genossen. Besondere Highlights waren für mich die Vorträge am Mittwochmorgen und der Digitalstrang: Prof. Busch, Dr. Beck und Herr Schrödel waren sowohl inhaltlich als auch von ihrer Art fantastische Referenten.
... Vielen Dank für Ihr Engagement, ich fand die Organisation und die Unterstützung an meinem Moderationstag außergewöhnlich. Das war perfekt!



Matthias Herdeg | Teilnehmer
Leiter Baudienstleistungen, Mitglied der Geschäftsleitung,
Baustoffe München BayWa AG

Ein riesengroßes Kompliment zu Eurem Baufachkongress. Geniale Organisation, tolle Themen und eine unbeschreibliche Atmosphäre. Getragen natürlich von Euch, den Kolleginnen und Kollegen der Baunit. Meine beiden Geschäftsleitungskollegen des Segmentes Bau waren das erste Mal beim Allgäuer Baufachkongress; beide sind jetzt voll auf begeistert von der Veranstaltung.



Susanne Sachsenmaier | Teilnehmerin
Redakteurin Zeitschrift Malerblatt

Ich bin immer noch ganz begeistert von den Tagen im Allgäu. Es hat einfach alles gepasst: hochkarätige Referenten, tolle Themen, eine schöne Atmosphäre und eine einwandfreie Organisation. Ich ziehe wirklich den Hut für die rundum gelungene Abwicklung. Noch einmal herzlichen Dank, dass ich dabei sein konnte.



Markus Weißert | Teilnehmer
Fachverband der Stuckateure für Ausbau und Fassade

Der Allgäuer Baufachkongress hat erneut meine Erwartungen erfüllt. Großartige (Alpen)Kulisse, tolle Referenten und Vorträge. Die ausgewählten Inhalte und Vortragende waren wieder sehr gut. Der Blick in die Europa- und Weltpolitik in unruhigen Zeiten am Eröffnungstag schärft die eigene Wahrnehmung und war richtig gut.
... Der Allgäuer Baufachkongress 2026 hat die eigenen Akkus wieder aufgeladen und war bereichernd für einen selbst und die Ausbaubranche. Die herausragende Stellung des Baufachkongress in Mitteleuropa hat sich wieder gezeigt.
Danke an Ihr Team und die vielen helfenden Hände, die im Hinter- und Vordergrund gewirkt haben – der Erfolg der Veranstaltung ist ihr Teamerfolg. Ich freue mich bereits auf den Allgäuer Baufachkongress 2028.



Carina Schaumann | Partner
Head of Market Management EJOT

Gern möchte ich mich im Namen des gesamten EJOT-Teams ganz herzlich bedanken. Für die Möglichkeit, beim Allgäuer Baufachkongress dabei zu sein, vor allem aber für die wirklich tolle Betreuung – sowohl in der Vorbereitung als auch während der Kongresstage selbst. Man hat zu jeder Zeit gemerkt, wie viel Herzblut, Organisationstalent und Einsatz dahinterstecken. Das ganze Baunit-Team war nicht nur für die Gäste, sondern auch für uns als Partner präsent, hilfsbereit, gut gelaunt und immer ansprechbar. Genau diese Mischung macht eine Veranstaltung dieser Größenordnung nicht nur erfolgreich, sondern auch für Partner und Teilnehmer besonders angenehm. Vielen Dank dafür und ein großes Kompliment an Euch alle!



Heinz Offerzier | Partner
Key Account Management Fassade GUTEX

Tja was bleibt einem dazu zu sagen ... Ich fand die Veranstaltung dieses Jahr auf einem noch höheren Level als die Jahre zuvor. (Tolle Referenten und Vorträge).
Die Teilnehmer kamen ab Mittwochmorgen ins Oberstdorfhäus, als wäre es der erste Urlaubstag in einer 5-Sterne-Hotelanlage irgendwo auf der Welt.

... Eure gesamte Baunit-Truppe glänzte wieder mit Engagement, tatkräftiger Unterstützung, als wenn sie Gäste zuhause bewirten, und selbst wir Premium-Partner sahen uns als wertvollen Teil der Veranstaltung, und wurden auch so von allen, einschließlich Geschäftsleitung Baunit, behandelt. Ich kann nur Danke sagen für die Zeit, und wir von GUTEX freuen uns jetzt schon auf den Baunit Fachkongress 2028 in alter Frische.



Prof. Jan R. Krause | Referent
Hochschule Bochum

Vielen Dank für den professionellen Rahmen, den Sie in Oberstdorf geschaffen haben, ein großes Kompliment an das ganze Team.
Das war ein ganz besonderer Kongress, mit einer tollen Atmosphäre, wertvollen Impulsen und vielen schönen Begegnungen.



KONGRESS- IMPRESSIONEN



NUR DER HIMMEL IST HÖHER HERAUSFORDERUNGEN MEISTERN

Helga Hengge

Zur Kongresseröffnung nahm die Extrembergsteigerin Helga Hengge ihr Publikum mit auf die Nordseite des Mount Everest und verdichtete ihr Erlebnis zu einer eindringlichen Reflexion über Vorbereitung, Teamarbeit und kluge Entscheidungen am Limit. Der höchste Berg der Welt wurde dabei zum Sinnbild großer Ziele: Nicht Spektakel und Draufgängertum, sondern akribische Planung, realistische Risikoeinschätzung und ein Team, das sich aufeinander verlassen kann, entscheiden über Erfolg und Sicherheit. Hengge schilderte, wie jahrelanges Training, ein strin-

gener Akklimatisationsplan nach dem Prinzip „hoch steigen, tief schlafen“, und der stufenweise Aufbau von vier Höhengcamps die körperliche Basis schaffen, während Fixseile, klare Umkehrzeitpunkte und Redundanz in der Ausrüstung die entscheidenden Sicherheitsnetze bilden. Wetterfenster bleiben die Unbekannte: Stürme erzwingen Rückzüge, drücken die Stimmung und verlangen mentale Disziplin, um Kraft zu sammeln statt Energie in Frust zu verlieren. In dieser Spannung aus Geduld und Entschlossenheit erwies sich die Rolle der Sherpas als prägend – Erfahrung, Ruhe

und Zuversicht hielten das System am Laufen, koordinierten Wege, trugen Lasten und führten in der entscheidenden Gipfelnacht sicher durch die Nordwand. Zugleich machte Hengge deutlich, dass Stärke im Team auch heißt, Grenzen zu erkennen: Manchmal erfordert Verantwortung den Ausstieg, um andere nicht zu gefährden. Auf der Gipfeletappe bestimmen Rhythmus, Effizienz und Demut das Tempo; die technisch anspruchsvolle zweite Stufe verlangt Präzision, während stets gilt, genug Reserven für den Rückweg zu wahren.

Der Gipfelmoment entsteht so aus vielen kleinen, konsequent gesetzten Schritten – Ergebnis von Ausdauer, Strategie und Vertrauen. Die Quintessenz ihres Vortrags reicht weit über den Alpinismus hinaus: Wer ambitionierte Vorhaben meistern will, braucht gründliche Vorbereitung, klare Führung, belastbare Partnerschaften und die Fähigkeit, rechtzeitig loszulassen. Schwierige Ziele bleiben erreichbar, wenn man sie mit System angeht – und mit einem Team, das trägt. Mit ihrer außergewöhnlichen Eröffnungsrede verlieh Hengge dem Kongress einen beeindruckenden Auftakt.



KEINE ANGST VOR DER ZUKUNFT

Dr. Florence Gaub

Die Direktorin des Forschungsbereichs am NATO Defence College in Rom, Dr. Florence Gaub, gab einen Einblick in Fragestellungen ihrer Arbeit zur Zukunftsforschung. Die englische Phrase „The future is not ahead, but in our head“ bringt dabei gut zum Ausdruck, wie wir mit Zukunftsgedanken und -perspektiven umgehen. Ein wichtiger Punkt beim Blick in die Zukunft ist die Ungewissheit. Denn Ungewissheit kann beispielsweise einen individuell unterschiedlich hohen Stressfaktor für Menschen darstellen, etwa bezüglich möglicher zukünftiger Kriegsszenarien. Wichtig bei der Zukunftsforschung sind Datenqualität und -menge, aber auch Mustererkennung. Letztere ermöglicht zum Beispiel das Erkennen kommender Veränderungen anhand kleiner Zeichen, sogenannter „weak signals“, die auf eine bevorstehende neue Situation hindeuten. Am Beispiel verschiedener Länder-Konstellationen und -Konflikte erläuterte Dr. Gaub Entwicklungen der aktuellen globalen Gemengelage – etwa beim derzeitigen Umgang mit und Ansprüchen auf Grönland durch die USA. Bei der wissenschaftlichen Analyse innerhalb der Zukunftsforschung ist der Mensch selbst ein wichti-

ger Faktor, wenn es um die Wahrnehmung durch andere oder die Selbstreflexion geht. Doch kann das Nachdenken über ernstere oder dunklere Szenarien durchaus von Vorteil sein, wenn es um eine Vorbereitung auf ebensolche Entwicklungen geht. Wichtig dabei sei die Frage nach der Gesellschaft, in der man leben wolle. Mit einem großen Wissen über das eigene Wollen und wofür man etwas mache, sei man besser für die Zukunft aufgestellt. Das Schlagwort dabei ist „Resilienz“, über die auch eine Gesellschaft verfügen muss, um auf Veränderungen oder Überraschungen optimal reagieren zu können. Für eine nachhaltige Vorbereitung auf negative Ereignisse benötige man Visionen und ein gemeinschaftliches Bild einer zukünftigen Gesellschaft. Beim möglichen Blick in die Zukunft gäbe es sicher viele zu meistern Herausforderungen, aber auch Chancen und Durchbrüche, die man erwarten könne – dazu gehören vermutlich Weiterentwicklungen und Entdeckungen beispielsweise im Bereich Gesundheit. Der Vortrag war ein beeindruckender Höhepunkt des Baufachkongresses mit klaren Einsichten und einem ermutigenden Blick nach vorn.

GEHIRN VS. KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

Dr. Henning Beck

Der Neurowissenschaftler Dr. Henning Beck zeigte auf, wie sich das menschliche Gehirn grundlegend von künstlicher Intelligenz unterscheidet – und warum darin die Chance liegt, in digitalen Zeiten besser zu denken. Ausgangspunkt war ein simples Erinnerungsexperiment, das deutlich machte: Das Gehirn speichert nicht neutral Daten ab, es konstruiert Bedeutung, formt Konzepte und ergänzt Lücken kreativ. Aus dieser Konstruktionslogik erwächst die Fähigkeit, mit wenigen Beispielen zu verallgemeinern, Neues auf Bekanntes zu übertragen und Funktionen statt Formen zu erkennen – der entscheidende Unter-

schied zum datenhungrigen Musterlernen vieler Algorithmen. Beck ordnete ein, dass Daten und Informationen erst durch Verständnis zu Wissen werden und dass Sprachmodelle zwar Texte neu zusammensetzen, jedoch kein konzeptionelles oder kausales Verständnis besitzen, sich bei unbekanntem Aufgaben unzuverlässig verhalten und damit kritisches Hinterfragen nötig machen. Statt sich an Maschinenlogiken zu orientieren, plädierte er für die Stärken des Gehirns: Denkmuster brechen, Komplexität reduzieren, Perspektiven wechseln, Annahmen testen – und bereit sein, die eigene Strategie zu ändern, wenn die Realität es verlangt. Anwendungsnah zeigte er, wie Vereinfachen oft bessere Lösungen bringt als weiteres Ergänzen, warum Anpassungsfähigkeit über Routine siegt und weshalb Fortschritt

Mut zum Experiment erfordert. Kreativität entsteht demnach in der Balance aus fokussiertem Arbeiten und bewusstem Abstand, aus Neugier, Fehlertoleranz und der Fähigkeit, Zusammenhänge zu bilden. Der Leitgedanke des Vortrags: Künstliche Intelligenz liefert Tempo, Reichweite und Optimierung, doch die Richtung gibt der Mensch vor – durch Verständnis, Urteilskraft und den Willen, aus Unsicherheit heraus Entscheidungen

zu treffen. Aus dem Spannungsfeld zwischen menschlichem Denken und K.I. entsteht eine fruchtbare Zusammenarbeit: Das Analoge gibt die Richtung vor, das Digitale sorgt für Skalierung.



schied zum datenhungrigen Musterlernen vieler Algorithmen. Beck ordnete ein, dass Daten und Informationen erst durch Verständnis zu Wissen werden und dass Sprachmodelle zwar Texte neu

ICH GLAUBE ES H@CKT

Tobias Schrödel

Der Fachinformatiker Tobias Schrödel führte sein Publikum mit Tempo und anschaulichen Live-Demonstrationen durch die Realität moderner Cyberkriminalität – von Erpressersoftware über Datenhehlerei im Darknet bis zu KI-gestützter Täuschung. Ausgangspunkt ist die wirtschaftliche Dimension von Ransomware: Angriffe legen ganze Betriebe lahm, weil Daten nicht nur verschlüsselt, sondern zuvor kopiert werden. Wer nicht zahlt, riskiert, dass vertrauliche Informationen veröffentlicht und von Wettbewerbern oder Betrügern genutzt werden. Schrödel zeigte typische Einfallstore: täuschend echte E-Mails mit manipulierten Absendern, verwechselbare Domains und Links, die in stressigen Situationen leichtfertig geöffnet werden. Die Kriminellen agieren dabei geduldig; sie kartieren Netzwerke, lesen Verträge und Finanzdaten aus und setzen erst dann den Countdown zur Lösegeldforderung. Wie Erpressung funktioniert, veranschaulichten Leak-Seiten im Darknet, auf denen Opfer mit Fristen und Beispieldateien unter Druck gesetzt werden. Selbst wer nicht direkt zahlt, bleibt gefährdet, weil veröffentlichte Datensätze – von Adressen über Geburtsdaten bis zu Kontakten – für Identitätsdiebstahl, betrügerische Shops oder Social Engineering missbraucht werden können. Daneben verdeutlichte Schrödel, wie leicht Vertrauenstechniken ausgehebelt werden: die Anzeige frei wählbarer Rufnummern am Telefon, die vorgetäuschte Nähe eines vermeintlichen Lieferanten oder Vorgesetzten, die Bitte um eine „schnelle“ Überweisung. Künstliche Intelligenz verschärft dieses Muster: Stimme und Bild lassen sich in Sekunden klonen und in Sprachnachrichten oder Videocalls so einsetzen, dass selbst

geübte Teams ins Wanken geraten. Zugleich zeigt der Blick auf Marktplätze für gestohlene Zugangsdaten, wie preiswert Passwörter gehandelt werden – ein starkes Argument für eindeutige Kennwörter und Mehrfaktor-Authentifizierung. Schrödel platzierte damit einen klaren Praxis-



befund: Cybersicherheit scheitert selten an Technik, sondern an Routinen, die Angreifer einkalkulieren. Wirksam sind bewusste Verlangsamung und Verifikation – vor allem bei externen Mails, Links, Anhängen sowie Zahlungsanweisungen – gepaart mit sauberer Vorbereitung: aktuelle Backups, segmentierte Netze, klare Meldewege und geschulte Mitarbeitende. So wandelt sich die Hase-und-Igel-Dynamik zugunsten der Verteidigung.

KONGRESS-IMPRESSSIONEN



ROUND-TABLE KI AM BAU

Dr. Hennig Beck, Prof. Dr. Volker Busch, Patrick Amato, Fachunternehmer Dominik Hahneberg, Vertreter des Baustoff-Fachhandels Simon Heppt – Moderation Monika Verspohl

KI am Bau: Freund oder Feind?

Beim Round-Table diskutierten Fachleute aus IT-Sicherheit, Neurowissenschaft, Handwerk, Baustoff-Fachhandel und KI-Praxis über Nutzen und Grenzen künstlicher Intelligenz auf der Baustelle. Deutlich wurde, dass Mehrwert dort entsteht, wo KI kein Selbstzweck ist, sondern als Werkzeug in klare Prozesse eingebettet wird: Anfragen aus unterschiedlichen Kanälen lassen sich vorqualifizieren, Aufmaße per Foto oder Drohne beschleunigen und vereinheitlichen, Touren- und Bestandsplanung dynamisch optimieren, Inhalte zielgruppengenau ausspielen. Gleichzeitig warnen die Teilnehmer der Podiumsdiskussion vor dem Trugschluss, Effizienz bedeute automatisch

Bias – also systematische Verzerrungen – prägen und die Leitplanken der Anbieter den Rahmen vorgeben. Urheberrechte sind bei generativen Modellen sensibel zu behandeln. Im Arbeitsalltag wächst zudem die Angriffsfläche: Social-Engineering-Taktiken, von gefälschten Rufnummern bis zu KI-basierten Stimmklonen, verlangen konsequente Verifikation statt vorschneller ‚Sofort-Erledigung‘ sowie klare Meldewege, aktuelle Offsite-Backups und einen gedruckten Notfallplan für den Fall von Systemausfällen. Die Quintessenz, wie Moderatorin Monika Verspohl (Senior Programm Managerin Bau, RM Rudolf Müller Medien) zusammenfasste: KI ist weder Allheilmittel noch Gegner, sondern ein Werkzeug.



Zeitgewinn. Wie schon bei E-Mail-Wellen kann gesteigerte Taktzahl Qualität überlagern, wenn Ziele und Kennzahlen fehlen. Der Mensch bleibt daher Taktgeber – besonders bei nicht standardisierten Situationen, Gewerkeschnittstellen, der Auslegung von Regeln und überall dort, wo rechtliche Verantwortung greift. Ein sicherer Einsatz beruht darauf, dass Trainingsdaten Antworten wie auch

Wer Ziele definiert, Datenhoheit und Sicherheit mitdenkt, Teams qualifiziert und gewonnene Zeit in Qualität und Kundennutzen investiert, wird aus der Technologie einen spürbaren Vorsprung ziehen – ohne das Handwerkliche aus der Hand zu geben.

GENERATION Z WIE ZUKUNFT

Simon Schnetzer

Der Jugend- und Generationenforscher Simon Schnetzer nahm das Publikum gedanklich mit in die Lebens- und Arbeitswelt der Generation Z und zeigte, welche Kompetenzen Unternehmen brauchen, um junge Menschen zu gewinnen, in Verantwortung zu bringen und zu binden. Ausgangspunkt ist der bekannte nüchterne Befund: Bis 2036 scheiden deutlich mehr Erwerbstätige aus als nachrücken – der Wettbewerb um Talente verschärft sich. Aufmerksamkeit wird dabei zur Einlasskarte: Wer junge Menschen erreichen will, muss schnell reagieren, klar kommunizieren und schon vor dem Start bindend wirken – etwa durch professionelles Preboarding statt später

verlangen Führung, die Orientierung gibt, Tempo rausnimmt, Erwartungen transparent macht und Selbstwirksamkeit ermöglicht. Praktische Hebel sind einfach und wirksam: Arbeitsatmosphäre mit Methoden wie „kreativer Kopfstand“ oder „Meinungsmap“ verbessern, Feedback zeitlich verankern („Feedback Friday“), Regeln gemeinsam definieren, Wissenstransfer institutionalisieren und altersgemischte Teams als Stärke begreifen. Digital gilt: Wenn ChatGPT zum Karrierecoach wird, müssen Arbeitgeber ihre Geschichten, Rollenprofile und Entwicklungspfade so veröffentlichen, dass sie dort auffindbar und überzeugend sind. Recruiting folgt dann nicht nur Algorithmen,



Überraschungen und vermeidbarem Job-Ghosting. Zugleich ist das Wohlbefinden am Arbeitsplatz sehr wichtig. Schnetzer beschreibt eine Generation, deren Motivation aktuell stark von finanzieller Sicherheit geprägt ist, ohne dass Themen wie Sinn, Teamgeist und Entwicklung an Bedeutung verlieren. Maslows Pyramide wirkt hier praktisch: Erst wenn die Basis stabil ist, entfalten Spaß und Selbstwirksamkeit ihren Sog. Mentale Belastungen – von Stress bis Erschöpfung –

sondern einer erlebbaren Erzählung, warum es sich lohnt, zu kommen und zu bleiben. Schnetzers Quintessenz: Brücken zur Gen Z entstehen, wenn Unternehmen Ziele greifbar machen, Mitgestaltung ernst meinen und Beziehungen pflegen – so werden Loyalität, Lernkurven und Leistung möglich. Der Aufbruch ins Handwerk und in praxisnahe Ausbildungen zeigt, wie attraktiv Klarheit, Verlässlichkeit und Perspektive wirken, wenn das Miteinander stimmt.



LÖSUNGSWEGE FÜR DEN FACHKRÄFTEMANGEL

Ulrich Temps

Wie ein mittelständischer Betrieb dem Fachkräftemangel mit System, Haltung und langem Atem begegnet. Ausgangspunkt ist die demografische Realität: In den kommenden Jahren geht ein erheblicher Anteil in den Ruhestand, gleichzeitig schrumpfen die Nachwuchsjahrgänge. Anstatt Kapazitätsverluste hinzunehmen, wurde die Ausbildungsquote konsequent erhöht und das Durchschnittsalter durch Nachwuchsgewinnung und Integration spürbar gesenkt. Getrieben wird dieser Kurs von einem doppelten Motiv: dem nüchternen Selbsterhalt einer alternden Belegschaft und einer gelebten Verantwortungshaltung, die Chancen eröffnet – unabhängig von Herkunft und formalem Schulabschluss. Herzstück ist ein eigenes Ausbildungszentrum, in dem seit 2016 praxisnah und strukturiert ausgebildet wird: von Grundlagen und Werkzeugkunde über Wertearbeit bis zur prüfungsnahen Theorie. Pflichtpraktika mit klarem Feedback sorgen für passgenaue Einstiege; in der Pandemie etablierte „Click-and-Meet“-Formate und später „Welcome Days“ überbrücken die Zeit zwischen Zusage und Ausbildungsstart und bauen Bindung auf. Entscheidend ist die Förderarchitektur im Alltag: ein 1:1-Patenmodell auf der Baustelle, ein zusätzlicher wöchentlicher Lerntag mit pensionierten Lehrkräften für Deutsch, Mathe, Politik und Fachtheorie, juristische Begleitung bei Behördengängen, intensive Prüfungsvorbereitung und ein verbindlicher Azubi-Knigge. Das Ergebnis sind vollständige Prüfungsjahrgänge, hohe Übernahmequoten und messbare Verjüngungseffekte. Nach der Gesellenprüfung öffnen Junggesellenprojekte, Fachmodule etwa zu Wärmedämmung, Vorarbeiterseminare, Meisterstipendien und standortübergreifende Einsätze mit Aufstiegsmöglichkeiten aus den eigenen Reihen. Rekrutierung und Sichtbarkeit stützen Azubi-Botschafter,

Social Media, Elternarbeit sowie Partnerschaften mit Schulen und Netzwerken wie „Unternehmen integriert Flüchtlinge“. Weil Akzeptanz intern entscheidend ist, wurden anfängliche Vorbehalte



in Workshops ausdiskutiert: Wer die demografischen Risiken versteht, erkennt Integration als Sicherung bestehender Arbeitsplätze. So entstand ein über Jahre verfeinerter Baukasten, aus dem sich auch kleinere Betriebe bedienen können – vom Patenmodell über Preboarding bis zum zusätzlichen Lerntag. Fachkräftesicherung zeigt sich hier nicht als Sprint, sondern als Marathon aus Struktur, Konsequenz und gelebter Verantwortung, der junge Menschen bindet, Leistung freisetzt und den Betrieb zukunftsfest macht.

KONGRESS-IMPRESSIONEN



ENTWICKLUNG DER BAUKONJUNKTUR

Martin Langen | Dirk Salewski | Heribert Jöris | Michael Hölker

Am Nachmittag des ersten Veranstaltungstages ging es um die Entwicklung der Baukonjunktur. Den Anfang machte **Martin Langen** mit Zahlen und Fakten aus Marktforschungssicht. Durch eine hohe Sparquote werde das Wachstum der Baubranche gebremst, wovon insbesondere der Sanierungssektor betroffen sei. Man kann jedoch derzeit im Immobilienbereich und sich damit befassenden Medien eine durchaus positive Stimmung verzeichnen. Wichtig ist das Abrufen von Fördermitteln, um den Wohnungsbau weiterzuentwickeln.

Aus der Perspektive der Wohnungswirtschaft kritisierte **Dirk Salewski** das Fehlen einer bun-

desweit einheitlichen Baubeginnanzeige. Durch eine Analyse dieser Angabe könne die Politik schnell Einblick in tatsächliche Bauentwicklungen bekommen. Wichtig war ihm die Förderung von Wohneigentum, auch um soziale Spannungen abzumildern. Bei der Entwicklung der Kosten im technischen Ausbau konnte ein sehr hoher Anstieg durch politische Regularien festgemacht werden.

Heribert Jöris bemängelte als Vertreter des Deutschen Baugewerbes ebenfalls den fehlenden Wohnraum, der eine Konjunkturbremse darstelle, da so Flexibilität auch auf dem Arbeitsmarkt verloren gehe. Er widmete sich unter anderem dem

Thema Sondervermögen, das nicht unbedingt die notwendigen Effekte erzielen werde. Ein geändertes und damit schnelleres Baurecht führe zudem nicht immer zu schnellerem Bauen, wenn Finanzierungen nicht ebenso zügig geklärt werden können. Positiv zu bewerten ist die steigende Zahl von Ausbildungsverträgen im Bausektor, ein Zeichen, dass das Baugewerbe für junge Menschen attraktiv ist, während andere Branchen weiterhin Mitarbeiter verlieren.

Michael Hölker erläuterte die Entwicklung des Baustoffhandels, die zuletzt überwiegend eine Seitwärtsbewegung war. Dabei wurde der Baustoffhandel stark vom Einbruch im Bereich Ein-

familienhaus getroffen. Unterschiede gibt es aber regional sowie auch innerhalb der Branche, etwa beim recht gut dastehenden Tiefbau im Vergleich zu anderen Bausektoren. Hinsichtlich der Baukosten sagte Hölker, dass die Bauart das Bauen teuer mache, nicht die Materialkosten.

Für alle Referenten war gleichermaßen wichtig, die Verschlinkung der Regulatorik bei gleichzeitiger Wahrung der notwendigen Standards. Einigkeit bestand darin, dass einfaches und günstiges Bauen künftig den Regelfall und nicht die Ausnahme darstellen sollte.



KONGRESS- IMPRESSIONEN





Podiumsdiskussion:
v. l. Michael Halstenberg, Prof. Elisabeth Endres, Moderator Boris Schade-Bünsow und Dr. Ernst Böhm

GEBÄUDETYP E AUS **PHYSIKALISCHER SICHT**

Prof. Elisabeth Endres

Referentin Prof. Elisabeth Endres, Professorin und Architektin mit Schwerpunkt Bauphysik und nachhaltige Gebäudekonzepte, nahm das Publikum gedanklich mit in die Praxis des Gebäudetyps E – und zeigte, warum Vereinfachung im Bauen weniger mit Verzicht als mit kluger Planung zu tun hat. Anhand von 19 bayerischen Pilotprojekten, die seit März 2024 wissenschaftlich begleitet werden, ordnete sie ein, wo die größten Hebel liegen: nicht bei sicherheitsrelevanten Standards,

wohl aber bei Komfortanforderungen, Verfahren und Routinen, die sich selbstständig haben. Endres machte deutlich, dass Gebäudetyp E ursprünglich vor allem Möglichkeitsräume schaffen sollte – rechtlich und organisatorisch –, damit Planende und Bauherrschaften bewusst von „üblichen“ Lösungen abweichen können, ohne im Streitfall automatisch zu unterliegen. Gleichzeitig rückt der Kostendruck die Frage nach Lebenszyklus und Wirtschaftlichkeit in den Mittelpunkt,

etwa wenn vereinfachte TGA-Konzepte, reduzierte Heizlastannahmen oder der Verzicht auf komplexe Lüftungssysteme mit dynamischen Nachweisen untermauert werden. In mehreren Beispielen – vom nahezu heizungsfreien Wohnbau mit Speichermassen über serielle, kompakte Kubaturen bis hin zu Aufstockungen und Schulbauten – zeigte sie, wie Energie- und Schallschutzanforderungen, Förderung, Bauleitplanung und Akzeptanz zusammenwirken. Besonders plastisch wurde,

dass Normen und Förderkriterien oft Qualitäten wie Raum, Nutzungsflexibilität oder Ästhetik überdecken, obwohl gerade Langlebigkeit und Reparierbarkeit über den Wert eines Gebäudes entscheiden. Ihr Fazit: Einfacher bauen gelingt nur im Schulterschluss aller Beteiligten – mit nachvollziehbaren Gutachten, mutigen Genehmigungen, umsetzungsbereiten Betrieben und einer Planung, die Ehrlichkeit zum Prinzip macht.

GEBÄUDETYP E AUS **RECHTLICHER SICHT**

Michael Halstenberg

Referent Michael Halstenberg, Rechtsanwalt und ausgewiesener Experte für privates Bau- und Architektenrecht, nahm die Zuhörer gedanklich mit in die juristische Tiefenstruktur des Gebäudetyps E und zeigte, dass dessen Kern weniger im Technischen als im Vertrags- und Haftungsrecht liegt. Ausgehend von der Entstehung des Begriffs als Problembeschreibung erläuterte er, wie aus einer Initiative der Planerschaft eine politische Erwartungshaltung wurde, die den Gebäudetyp E vor allem mit Kostenreduktion verknüpft – und

damit in eine Schieflage geraten ließ. Tatsächlich gehe es nicht um Standardabbau oder qualitative Abwertung, sondern um rechtlich tragfähige Freiheit, von üblichen Lösungen abzuweichen. Halstenberg machte deutlich, dass das bestehende Werkvertragsrecht diese Freiheit theoretisch zulässt, praktisch aber durch unvollständige Verträge und die Rückfallwirkung auf das „Übliche“ und die anerkannten Regeln der Technik blockiert wird. Gerade bei technischen Abweichungen scheitert die Wirksamkeit häufig an der Frage, ob

der Bauherr die Konsequenzen verstanden hat – mit erheblichen Haftungsrisiken für Planende und Ausführende. Anschaulich zeigte er, warum Gerichte technische Regelwerke oft pauschal als anerkannte Regeln der Technik behandeln und wie dies zu einer Übererfüllung von Komfortstandards führt, die rechtlich nicht zwingend, aber faktisch risikominimierend sind. Die aktuellen gesetzlichen Lösungsansätze bewertete er kritisch: Neue Sondervertragstypen, abstrakte Begriffe wie „zeitgemäße Gebrauchstauglichkeit“ und

ausgeweitete Aufklärungspflichten erhöhten die Komplexität, statt sie zu reduzieren. Sein Fazit war klar: Einfacheres Bauen braucht keine neuen juristischen Konstrukte, sondern klare Beschaffensvereinbarungen, eine saubere Trennung von Sicherheit und Komfort sowie den Mut, Verantwortung bewusst zu übernehmen. Nur so lassen sich Freiräume schaffen, ohne Verbraucherschutz auszuhöhlen und ohne das Ziel des Gebäudetyps E im Regelungsdrickicht zu verlieren.

MEHR WOHNUNGEN **FÜR DEUTSCHLAND**

Dr. Ernst Böhm

Referent Dr. Ernst Böhm, Bauherr und Impulsgeber für kostengünstigen Wohnungsbau, nahm die Zuhörer gedanklich mit durch die Stellschrauben, mit denen sich aus seiner Sicht in kurzer Zeit deutlich mehr bezahlbarer Wohnraum schaffen lässt. Ausgangspunkt ist eine nüchterne Bestandsanalyse: Der größte Hebel liege nicht im Neubau-Alleingang, sondern in der Aktivierung vorhandener Potenziale – von zusätzlichen Wohneinheiten in Einfamilienhäusern über Aufstockungen und Anbauten bis zur smarteren Nutzung

bereits versiegelter Flächen wie Parkplätzen an S- und U-Bahnen. Böhm kritisierte, dass sich Debatten häufig auf Neubauzahlen und Energiestandards verengen, während zugleich enorme Mengen grauer Energie durch Abriss vernichtet und Bestände zu wenig weiterentwickelt werden. Für den Neubau zeichnete er ein Bild struktureller Ineffizienz: zu viele Beteiligte, kleinteilige Vergaben und eine Bauproduktivität, die über Jahrzehnte kaum gewachsen ist – mit der Folge steigender Bauwerkskosten trotz technologischer

Fortschritte in anderen Branchen. Seine Gegenstrategie setzt auf ganzheitliche Beschaffung, Vorfertigung, Standardvereinfachungen ohne Qualitätsverlust sowie einen stärkeren Fokus auf robuste Rohbau- und Fassadenqualität bei gleichzeitig reduzierter, wartungsarmer Gebäudetechnik. Auch fiskalische und regulatorische Rahmenbedingungen nahm er in den Blick, etwa die Wirkung von Steuern, Standards und Bürokratiekosten auf den Quadratmeterpreis. Am Beispiel eigener Projekte und des Gebäude-

typs E skizzierte Böhm, wie sich durch Paradigmenwechsel, Produktivitätsgewinne und kluge Reduktion von Übererfüllung eine Kostensenkung in der Größenordnung von 50 Prozent erreichbar machen könnte – als Voraussetzung dafür, dass wieder deutlich mehr Wohnungen entstehen, die sich auch ein großer Teil der Bevölkerung leisten können.

DEFINIERE ZIELE, DIE SEXY SIND

Rüdiger Böhm

Rüdiger Böhm erläuterte eindrucksvoll wie Menschen, deren Ziele attraktiv, inspirierend und sinnvoll sind, freiwillig darauf hinarbeiten. Ausgehend von seiner eigenen Lebensgeschichte – vom durchtrainierten Spitzensportler zum beinamputierten Coach – machte er deutlich,



dass Höchstleistung weniger aus Zwang als aus klarem, selbst definiertem Erfolg erwächst. Wer nicht benennt was Erfolg für ihn, sein Team und sein Unternehmen bedeutet, überlässt anderen die Steuerung. Druck wirkt nur, solange er hoch bleibt; Sog entsteht, wenn Ziele attraktiv sind und eine emotionale Bedeutung haben. Daraus leitet Böhm sein „Moving Mindset“ ab: Emotion als Energie in Bewegung. In der Führungspra-

xis verstärken lt. Böhm drei Faktoren diese innere Antriebsenergie messbar: Sinn stiftet Orientierung, Autonomie schafft Bindung an den Prozess, echte Wertschätzung – nicht als Ritual, sondern als aufmerksames Gegenüber – erzeugt Loyalität. Resilienz versteht er als Fähigkeit, die Arme oben zu halten, wenn es anstrengend wird: Je reizvoller das Ziel, desto höher die Bereitschaft, Widerstände auszuhalten. Deshalb brauchen Ziele eine Portion Ungewissheit – ohne sie fehlt die Wachheit, die Veränderung möglich macht. Sein Umgang mit Rückschlägen folgt einer klaren Linie: Nicht die Frage „Warum ich?“ entscheidet, sondern „Was mache ich daraus?“ Was sich nicht beeinflussen lässt – loslassen, Verantwortung für die eigene Situation übernehmen! Einige seiner Erfolge, trotz Handicap: das Gehen wieder lernen, Trainerschein in der höchsten DFB-Trainerlizenz, herausfordernde Expeditionen wagen, u. a. mit dem Kajak Richtung Rotterdam fahren. Vieles verläuft nicht planbar, entscheidend bleibt der nächste konsequente Schritt.

In seinem bereichernden Vortrag leitete Böhm aus seinen Erfahrungen konkrete Impulse für Unternehmen ab: Ziele so gestalten, dass sie „sexy“ sind, das Warum erklären, Gestaltungsspielräume eröffnen. So entsteht Motivation jenseits von Druck, den Fokus auf Wollen statt Müssen richten und Ziele definieren, die das Team mitnehmen.

DISZIPLIN IST NICHT KÄUFLICH – SIE ZAHLT SICH AUS

Marc Gassert

Marc Gassert, bekannt als der „blonde Shaolin“, fesselte das Publikum mit einem eindrucksvollen Vortrag über Disziplin, Durchhaltevermögen und mentale Stärke. Ein großer Teil von Gasserts Kindheit spielte sich in unterschiedlichen Ländern ab. Die berufliche Tätigkeit seines Vaters führte die Familie immer wieder an neue Orte, darunter Rom – ein bewegtes Aufwachen, das ihn nachhaltig formte. Früh begann er, sich mit Kampfkünsten zu beschäftigen, anfangs als Form der Selbstbehauptung. Diese Leidenschaft führte ihn schließlich nach Asien, wo er bei namhaften Großmeistern Karate, Taekwondo und Shaolin Kung Fu erlernte und mehrere Meistergrade erwarb. Sein Studium in Kommunikationswissenschaft, Interkultureller Kommunikation und Japanologie vertieften sein Verständnis für die Verbindung zwischen östlicher Philosophie und westlicher Lebenswelt.

In seinem Vortrag nahm Gassert das Publikum mit auf seinen Weg ins legendäre Shaolin-Kloster, wo er die Bedeutung radikaler Fokussierung, innerer Ruhe und konsequenter Übung erlebte. Er zeigte, dass Disziplin kein starres Korsett aus Härte und Gehorsam ist, sondern eine innere Haltung, die ermöglicht, das eigene Potenzial

auszuschöpfen. Mit eindrucksvollen, praxisnahen Beispielen – unter anderem gemeinsam mit einem Teilnehmer aus dem Publikum – demonstrierte er, wie mentale Klarheit entsteht und was passiert, wenn Körper und Geist auf ein Ziel ausgerichtet werden. Seine Botschaft: Disziplin



ist kein Zwang, sondern eine befreiende Kraft, die Menschen in die Lage versetzt, Herausforderungen besser zu meistern und über sich hinauszuwachsen.

VON DER VISION ZUR MARKE

Judith Williams

Judith Williams nahm das Publikum spürbar mit – nicht als distanzierte Erfolgsfigur, sondern als Unternehmerin, die ihren Weg offenlegt und in konkrete Handlungsimpulse übersetzt. Vom Opernhaus ins Geschäftsleben erzählte sie, wie ein gesundheitlicher Einschnitt Demut, Dankbarkeit und Disziplin vom Übungsraum in den



Alltag holte, und machte daraus eine Einladung, Motivation als Haltung zu kultivieren: Menschen sehen, Namen kennen, Bedeutung geben. Führung als Dialog: mit Fragen führen, Widerspruch produktiv machen, das „Omega“ im Team nutzen, um Strategie und Qualität zu schärfen. Angesichts einer Wirtschaft, die als zerbrechlich, unlinear und kaum berechenbar wahrgenommen wird, reagierte ihre Organisation mit horizontaleren Strukturen und einem klaren Fokus auf agiles Lernen. Was heißt das für meinen nächsten

Termin, mein Team, meine Kundenbeziehung? Marke beschrieb Williams nicht als Selbstzweck, sondern als Wirkung im Leben der Kundinnen und Kunden. Sie veranschaulichte, wie aus Nutzen Klarheit, aus Klarheit Vertrauen und aus Vertrauen Weiterempfehlung wird – „remarkable“ als Merkmal dessen, worüber man spricht. Social



Commerce und Communities seien Hebel, Künstliche Intelligenz ein Werkzeug, das Gründerinnen und Gründern mit wenig Budget testbaren Content ermöglicht. Die Übertragung ins Publikum lag auf der Hand: Erklärbarkeit schlägt Superlative, Nähe schlägt Nabelschau, Wirkung schlägt „Wir“.

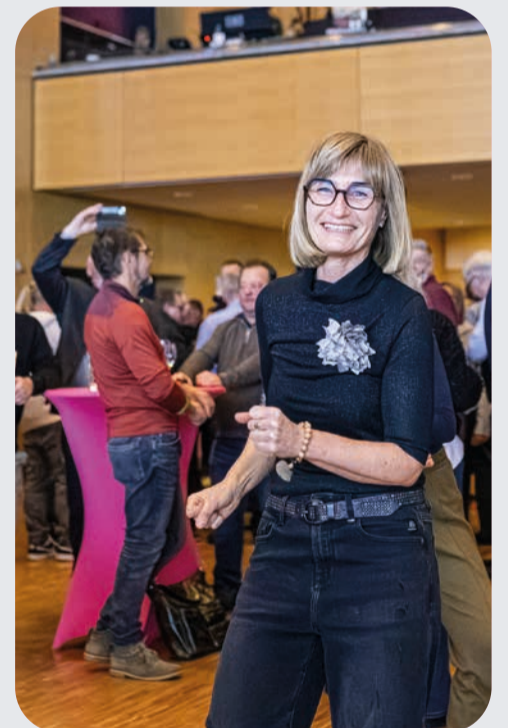
Ihre Einblicke aus der „Höhle der Löwen“ nutzte sie, um ihre Entscheidungslogik zu erläutern: Stimmt das Team, stimmt der Markt, stimmt das eigene Setup. Sie investiert vor allem dort, wo ihr



Team das optimale Umfeld vorfindet, kooperiert situativ und hält im Wettbewerb Pokerface, bis Zeitpunkt und Teamkonstellation stimmen. Erfolg und Scheitern sieht sie als Lernkurve; Insolvenz sei kein Makel, sondern ein Indikator für Anpassungsfähigkeit. Unternehmertum bedeute zugleich Verantwortung – vom Engagement gegen Zwangsprostitution bis zur Bildungsagenda, die Coaching-Haltung und KI-gestützte Lernmodelle verbindet. Beruflich zielt sie auf den weiteren Ausbau der Cura Cosmetic Group, inhaltlich auf

das Empowerment von Menschen und Marken. Ihre Botschaft, die im Kongress-Saal ankam: Geschäft ist Beziehung. Wer überzeugt, verkauft nicht nur Leistung, sondern Bedeutung; erklärt Nutzen, stiftet Sinn, eröffnet Spielräume – und formuliert Ziele, die so attraktiv sind, dass Teams ihnen aus eigenem Antrieb folgen. Dieses „Wie“ vermittelte Williams anschaulich – nahbar, anwendungsorientiert und mit genug Reibung, um das Publikum mitzunehmen.

ABENDVERANSTALTUNGEN IMPRESSIONEN



Weitere Bilder sehen Sie auf
www.baufachkongress.com/exklusiv-galerie



PARTNER- AUSSTELLUNG

Fachausstellung mit Mehrwert

Die Fachausstellung im Foyer des Oberstdorf Hauses erwies sich als echter Anziehungspunkt: Hier konnten sich die Teilnehmenden kompakt über aktuelle Branchenentwicklungen informieren, neue Produkte und Lösungen kennenlernen und wertvolle Impulse für die tägliche Praxis mitnehmen. Im direkten Austausch mit den Expertinnen und Experten unserer Partner entstanden viele gute Gespräche – von konkreten Anwendungsfragen bis hin zu Trends und Entwicklungen, die die Branche in den nächsten Jahren prägen werden. Besonders geschätzt wurde dabei die Gelegenheit, langjährige Partner persönlich zu treffen, Know-how zu vertiefen und Kontakte weiter auszubauen. So ergänzte die Ausstellung das Vortragsprogramm ideal und bot zusätzlichen Mehrwert durch Praxisnähe, Beratung und Vernetzung.



FACH- AUSSTELLUNG

Trends zum Anfassen

In der erweiterten Ausstellung standen aktuelle Trends, Technologien und neue Services im Fokus. Die Teilnehmenden erhielten praxisnahe Impulse und konkrete Anwendungsideen – von digitalen Angeboten und Tools über innovative Lösungen und Technologien bis hin zu Bauprodukten, Farben, moderner Arbeitskleidung und Sicherheitslösungen. So wurde die Ausstellung zum kompakten Überblick über das, was die Branche aktuell bewegt.

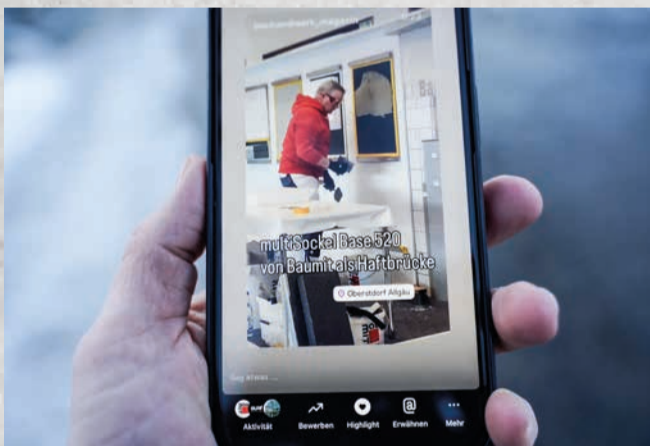


PRAXIS HAUTNAH LÖSUNGEN FÜR FASSADE, INNENRAUM UND BODEN



Die Praxisvorführungen zeigten erneut einen umfassenden Einblick in moderne Systemlösungen rund um Fassade, Innenraum und Boden. Im Mittelpunkt standen praxistaugliche Antworten auf Anforderungen des Baualltags: von aktuellen WDVS-Detailösungen über wohngesunde Innenraumgestaltung bis hin zu effizienten Techniken im Boden- und Fliesenbereich. Im **Fassadenbereich** zeigten die Experten, wie sich anspruchsvolle Konstruktionen vom Sockel bis zum Dach sicher planen und zuverlässig ausführen lassen. Besonders die sensiblen Anschlussdetails an Fenstern, Übergängen und Sockelzonen wurden praxisnah beleuchtet. Darüber hinaus wurde demonstriert, wie sich Fassadenflächen auch ohne zusätzliche Dämmmaßnahmen revitalisieren lassen – sei es bei Algen- und Pilzbefall oder feinen Rissen. Eindrucksvoll war zu sehen, wie historische Oberflächen authentisch nachgebildet und gleichzeitig dauerhaft geschützt werden können. Im **Innenraum** stand die Wohngesundheit im

Mittelpunkt. Die Teilnehmenden erhielten Einblicke in den systematischen Aufbau schadstoffarmer Beschichtungen – von der richtigen Untergrundvorbereitung bis zur kreativen Endgestaltung. Besonders konservierungsmittelfreie Innenfarben und raumklimaregulierende Systeme zeigten, wie sich Optik und Gesundheit sinnvoll verbinden lassen. Der Bereich **Fliesen und Boden** rundete die Vorführungen mit vielen konkreten Tipps ab. Rationelles Arbeiten mit Spachtelmassen, Abdichtungssystemen und modernen Verlegetechniken wurde anwendungsnah vorgestellt. Von der Fliese bis zur Fuge konnten die Teilnehmenden verfolgen, wie saubere und effiziente Ergebnisse erzielt werden. Die Praxisvorführungen machten deutlich, wie sich Qualitätsprodukte und Handwerkstechniken gegenseitig stärken – und wie wichtig es ist, Trends und Entwicklungen nicht nur zu kennen, sondern auch live zu erleben.



Nah dran dank Social Media: Die aufgezeichneten Produktvorführungen konnten Besucher auch online miterleben.



Die Produktvorführungen erfreuten sich hoher Nachfrage und wurden interessiert verfolgt.



Praxisnah demonstriert: Die Besucher konnten die Verarbeitung Schritt für Schritt verfolgen.



Unser Team vor Ort: Kollegen aus der Anwendungstechnik, Bauberatung und Praxisvorführer.



Fachliche Beratung auf Augenhöhe: Besucher nutzten die Gelegenheit zum Austausch mit Andi Endter.



Ob vor Ort oder online – Besucher und Medienvertreter filmten die Produktvorführungen.

SAVE THE
DATE

JANUAR 2028
Der Termin folgt in Kürze!

WIR SAGEN
DANKE

Wir sind stolz und danken
unseren Partnern und Dienstleistern
sowie unseren Baunit
Kolleginnen und Kollegen für
ihre großartige Unterstützung.

EIN BLICK HINTER **DIE KULISSEN**

Rund um den Baufachkongress

1 Pressekonferenz

2 Abendprogramme

3 Kongresstage

4 Kongress-Zeitungen

6 Veranstaltungsräume

8 Produktvorführungen

25 Netzwerk-Partner

815 Höhenmeter

16 Kamera-/Video-/Ton-/Licht-Techniker

17 Steingabionen mit Referenzen

23 Journalisten

47 Anzeigen/Newsletter

48 Presse-Veröffentlichungen

50 Vortragende

56 Vorträge

60 Mitarbeiter von Dienstleistern

150 Baunit-Mitarbeiter im Einsatz

200 Erinnerungsfotos

255 kg Obst

330 Parkscheine

250 Beurteilungsbögen

1.100 Hotelzimmer

1.200 Teilnehmer

3.500 E-Mails/Kongressbüro

4.100 Brezen/süße Teilchen

6.400 Tassen Kaffee

8.500 Einladungen/Namensschilder

10.200 Mittag-/Abendessen

rund 29.000 Getränke

über 40.000 Klicks auf Kongress-Homepage

